

послуг, які здійснює банк. Це створює умови для стабільних ділових відносин;

- комплексне вирішення комерційних, організаційних і соціальних проблем колективу банку [5].

Таким чином, сьогодні банківський маркетинг розуміється переважно як пошук і використання банком найбільш вигідних ринків банківських продуктів із урахуванням потреб клієнтури. Це передбачає чітку постановку цілей банку, формування шляхів і способів їхнього досягнення й розробку конкретних заходів для реалізації планів.

Література: 1. Брітченко, І.Г. Маркетинг у банках [Електронний ресурс] : навч. посіб. / І. Г. Брітченко, М. І. Белявцев, Н. М. Тягунова Під. ред. проф. І.Г.Брітченко. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 345с. 2. Вовчак, О.Д. Банківська справа [Текст]: навч. посіб. / О. Д. Вовчак, Н. М. Рущишин. – Львів: Новий Світ-2000, 2008. – 560с. 3. Ковальчук С.В. Маркетинг у банку [Текст]: курс лекцій / С. В. Ковальчук. – Хмельницький: ХНУ, 2005. – 198с. 4. Лютий І.О. Банківський маркетинг: підручн. [для студ. вищ. навч. закл.] / І.О.Лютий, О.О.Солодка – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 776 с. 5. Новикова І.В. Банківський маркетинг і його роль у розвитку ринкової економіки [Текст]: навч. посіб. / І.В. Новикова. – К.: Видавництво УАЗТ, 2009. – 63 с. 6. Романенко Л.Ф. Банківський маркетинг [Текст]: монографія/ Л.Ф. Романенко. – К.: «Ін Юре», 2001. – 484 с. 7. Уткин Э.А. Банковский маркетинг [Текст]: учеб. пособ. / Э.А. Уткин. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 304 с.



Журавльова Т.О.

кандидат економічних наук,
професор, завідувач кафедри економіки
та моделювання ринкових відносин

*Одеський національний університет імені І.І. Мечникова,
м. Одеса, Україна*

Сулакова М.В.

студентка 4 курсу, напряму
підготовки «Фінанси і кредит»

АНАЛІЗ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ З ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ

Операції банку з цінними паперами в економічно розвинених країнах світу приносять понад 30 % доходів і є пріоритетним напрямом здійснення інвестицій. В Україні портфель цінних паперів займає, як правило, незначну, порівняно з кредитними операціями, частку в активах банку, а доходи від операцій із цінними паперами складають не більше 5 %. Проте загальна динаміка обсягів операцій банків із цінними паперами є позитивною, вони є важливою складовою диверсифікації активів банку, способом формування власного і поповнення позикового капіталу, перспективним напрямом розвитку банківської діяльності в цілому. Реалізація цього напряму й отримання прибутку від операцій із цінними паперами залежать від низки факторів, у тому числі й від ефективності прийняття управлінських рішень. Результати аналізу інвестиційної діяльності банку, їх своєчасність, точність та повнота є інформаційною основою прийняття управлінських рішень. Проте, як показав аналіз робіт, присвячених аналітичному забезпеченню інвестиційних операцій банків, існує низка невирішених питань, ключовим серед яких можна назвати відсутність комплексного підходу до аналізу операцій банку з цінними паперами [1].

Дослідження Галенко О. М., Ніколенко С. С., Шевченко О. М. та Сича О. Є. в цілому зосереджені на проблемі ефективності цінних паперів, у тому числі методології розрахунку показників прибутковості цінних паперів і ринку в цілому [2].

Отже, невирішеною частиною проблеми якісного та інформативно повного аналізу операцій із цінними паперами є потреба детального вивчення й осмислення механізму забезпечення ефективного функціонування банківських установ у сфері фінансових інвестицій та необхідність вироблення практичних рекомендацій щодо його вдосконалення.

Метою роботи є наліз операцій із цінними паперами комерційних банків і розробка рекомендацій щодо вдосконалення процесу їх здійснення.

У першу чергу для висвітлення теми необхідно проаналізувати структуру портфеля цінних паперів. Для її аналізу доцільно скористуватися даними форми № 391 "Звіт про стан портфеля цінних паперів" [3] та побудувати аналітичну таблицю (табл. 1).

Таблиця 1. Результати аналізу структури портфеля цінних паперів станом на 31 грудня 2013 і 2014 років

№	Показники	Звітна дата	Усього, тис. грн.	У тому числі		
		Показник		У портфелі на продаж	У портфелі до погашення	Інвестиції в асоційовані компанії
1	Резерв під знецінення цінних паперів	2013	1851	32	1819	-
		Питома вага, %	100	1,73	98,27	-
		2014	4804	2646	2158	-
		Питома вага, %	100	55,08	44,92	-
2	Портфель цінних паперів, усього	2013	617099	529816	35483	518000
		Питома вага, %	100	85,86	5,75	8,39
		2014	441682	308978	44845	87859
		Питома вага, %	100	69,95	10,15	19,89
3	Портфель цінних паперів, за вирахуванням резервів	2013	615248	529784	33664	51800
		Питома вага, %	100	86,11	5,47	8,42
		2014	436878	306332	42687	87859
		Питома вага, %	100	70,12	9,77	20,11

Джерело: запозичено з [3].

Дані табл. 1 дозволяють зробити висновки щодо структури цінного портфеля банку: протягом аналізованого періоду найбільшу питому вагу в портфелі цінних паперів займають цінні папери на продаж – 85,86 та 69,95 % у 2013 та 2014 роках відповідно. Це свідчить про переважання спекулятивних операцій банку порівняно з інвестиційними: навіть якщо об'єднати за обсягами цінні папери у портфелі до погашення та інвестиції в асоційовані й дочірні компанії, то їх сума буде значно меншою, ніж 35 % від загального обсягу операцій [3].

Протягом 2014 року значних змін у структурі портфеля цінних паперів банку не відбулося: спекулятивні операції відіграють провідну роль. Проте значно збільшились обсяги інвестицій у дочірні та асоційовані компанії – з 8,39 % у 2013 році до 19,89 % у 2014 році; також майже вдвічі (з 5,75 до 10,15 %) збільшилась питома вага цінних паперів, що утримуються до терміну погашення.

У 2013 році формування резервів під знецінення цінних паперів відбувалось на 98,27 % через ризикованість цінних паперів у портфелі до погашення, в той час як за своїм обсягом вони складали тільки 5,75 % від загального портфеля цінних паперів. А цінні папери в портфелі банку на продаж вплинули на формування резервів питоною вагою 1,73 %, хоча складали 85,86 % від загальної вартості портфеля цінних паперів. У 2013 році ситуація значно змінилась: резерв під знецінення цінних паперів на продаж складає 55,08 %, а резерв під знецінення цінних паперів до погашення – 44,92 % [1].

Банки, які мають найбільші обсяги торгових цінних паперів, тобто проводять активну інвестиційну політику, представлені установами з іноземним капіталом (Росія, США, Франція). Їх торговельний портфель фінансових інвестицій складає 28 %

від сукупного торгового портфеля банківської системи України [2].

Таким чином, концентрація вкладень як у торгові цінні папери, так в інструменти портфеля на продаж є доволі високою. Дані табл. 2 підтверджують цю тенденцію і щодо сукупних фінансових інвестицій банків. Так, на 10 банків припадає 65 % усіх вкладень у цінні папери, а на три банки (Укрексімбанк, Ощадбанк, Райффайзен Банк Аваль) – 43,8 % [3].

Таблиця 2. Концентрація інвестицій у цінні папери у банківській системі України станом на 31.12.2014 р.

№ п/п	Банк	Обсяг інвестицій у цінні папери, тис. грн.	Частка в загальному обсязі портфеля цінних паперів України, %	Частка в загальному обсязі активів банків України, %	Частка вкладень у цінні папери в загальних активах, %
1	УКРЕКСІМБАНК	16245741	18,23	1,54	21,63
2	ОЩАДБАНК	13968801	15,68	1,32	18,88
3	РАЙФАЗЕН БАНК АВАЛЬ	88178856	9,89	0,84	17,17
4	ПУМБ	4497169	5,05	0,43	12,90
5	ОТП БАНК	28805208	3,23	0,27	12,64

Джерело: запозичено з [3].

Висока концентрація банківських інвестицій може негативно вплинути на стабільне функціонування фондового ринку в цілому і ринку державних боргових зобов'язань, зокрема у випадку фінансової нестабільності.

Крім того, прослідковується низька диверсифікація портфеля цінних паперів банків України за видами фінансових інструментів – акції та інші форми участі в капіталі складають лише 7,1 %, решта припадає на боргові цінні папери.

Таким чином, характерною рисою інвестиційної політики вітчизняних банків є її недостатня акцентованість щодо диверсифікації портфеля цінних паперів, яка є "класичним" інструментом управління портфельними ризиками. Значний обсяг вкладень у державні цінні папери може негативно вплинути на стійкість банківського сектору в умовах фінансової нестабільності (враховуючи зростання державного боргу). Для розширення та вдосконалення інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів поряд із внутрішньобанківськими заходами щодо управління фінансовими інвестиціями необхідна також активізація розвитку фондового ринку України на основі міжнародної практики та вдосконалення вітчизняного законодавства у цій сфері. Науковим результатом даного дослідження є оцінка портфеля цінних паперів у банківській системі України [2].

Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є розробка механізму формування оптимальної структури інвестиційного портфеля банку, враховуючи спектр цінних паперів, що здійснює обіг в Україні.

Література: 1. Чмутова І. М. Комплексний підхід до аналізу операцій банку з цінними паперами : монографія [Електронний ресурс] / І. М. Чмутова –Режим доступу:<http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon> 2. Галенко О. М. Методи економічного аналізу цінних паперів для формування інвестиційного портфеля на фінансовому ринку України : / О. М. Галенко; Київський національний економічний ун-т. – К., 2014. – 19 с. 3. Попередні підсумки діяльності банків. Архів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/controluk/publish/category?cat_id=66.

Назаркіна Л.І.

старший викладач кафедри економіки
та моделювання ринкових відносин

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова,

м. Одеса, Україна

Єфанова С.

студентка 4 курсу, напряму підготовки
«Фінанси і кредит»

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНОЮ ПОЛІТИКОЮ БАНКУ

В сучасних умовах дослідження концептуальних засад формування та реалізації кредитної політики має особливе значення не тільки для банку та банківської системи, а й для економіки країни в цілому. Це обумовлено тим, що робота банку на кредитному ринку пов'язана із появою значної кількості ризиків, які, як правило, стають ключовим елементом кризи банку.

Дослідженням питань щодо механізму формування і реалізації кредитної політики займалися провідні вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема Я.Я. Благодир, Ю.П. Бичко, А.В. Бричкіна, І.В. Меркулова, Л.О. Гаряги, В.В. Галастюка, А.О. Єпіфанова, О.А. Криклій, О.П. Ковальова, О.І. Лаврушин, Р. Р. Коцовська, О.В. Пернарівського, Л.О. Примостка, Л.Я. Слобода тощо.

Мета - дослідження ключових елементів процесу формування та реалізації кредитної політики банку.

Діяльність банків завжди пов'язана із ризиками, виникнення яких супроводжується втратами банку, переважно фінансового характеру. Найбільш небезпечним ризиком для банку прийнято вважати кредитний, що створює передумови для побудови ефективного механізму мінімізації та протидії даному виду ризику. Підґрунтям для мінімізації кредитного ризику вважається розробка нормативних актів, внутрішніх положень, що регламентують діяльність банку на кредитному ринку. Одним з ключових документів є кредитна політика банку, що необхідна для ефективного функціонування банку. Розглядаючи мету кредитної політики, варто зазначити, що єдиної думки вчені не досягають. Так, Н.І. Антипова визначає її як «досягнення комерційного зростання шляхом зміцнення та підвищення надійності якості кредитного портфеля банку» [1]. В свою чергу, доволі широко розуміє мету формування кредитної політики Карбівничий, І. В. який зазначає, «Кредитна політика розробляється для допущення тільки такого характеру ризику, що дозволяє забезпечувати високу якість активів, постійний необхідний рівень прибутковості; створення високопрофесійного кадрового складу, що забезпечують високу якість кредитного портфеля банку» [2]. Козьменко, С. М. зазначає, що метою кредитної політики є «забезпечення ліквідності, формування якісного кредитного портфеля, ефективне розміщення ресурсів і отримання прибутку» [3]. На думку Г.С.Панової, розробка кредитної політики необхідна для «...створення умов для ефективного розміщення залучених коштів, забезпечення стабільного зростання прибутку банку» [4]. Примостка, Л. О. зазначає, що метою кредитної політики є «забезпечення ліквідності, формування якісного кредитного портфеля банку» [5].

Проаналізувавши різні підходи вчених щодо питання необхідності формування кредитної політики, можна прийти до висновку, що метою формування кредитної політики є мінімізація основних ризиків (непрямий валютний, процентний, операційний ризик і ризик ліквідності) у ході ефективного розміщення кредитних ресурсів для максимізації доходу від кредитних операцій в умовах активного розвитку банку за пріоритетними напрямками.

Механізм формування та реалізації кредитної політики доцільне розглядати в призмі етапів даного явища. Першим етапом та елементом формування кредитної політики можна вважати постановку загальної стратегії банку. Сформувавши загальну мету діяльності банку, варто виділити ключові можливості та загрози, що

генеруються зовнішнім середовищем для їх подальшої оцінки та аналізу. Аналіз зовнішнього середовища діяльності банку проводять на основі SWOT-аналізу. За його допомогою оцінюється стратегічна реакція банку на очікувані зміни зовнішнього середовища (успішність діяльності банку, з врахуванням можливих загроз і можливостей) за допомогою наявних та запланованих ресурсів. Після проведеного аналізу на другому етапі здійснюється остаточне визначення цілей кредитної політики банку та варіантів їх досягнення, що слугує основою формування кредитної стратегії, під якою варто розуміти деталізовану сукупність рішень із забезпечення досягнення цілей кредитної політики банку з врахуванням впливу зовнішніх факторів. Визначивши стратегічні цілі та окресливши тактичні, кредитний комітет розробляє власне кредитну політику, інструкції та правила, за допомогою яких співробітники банку виконують свої обов'язки згідно затвердженої кредитної політики. Розробкою кредитної політики банку як правило займається кредитний комітет банку. Процес формування кредитної політики завершується поданням його правлінню банку для затвердження та підписання. Процес створення кредитної політики передбачає розробку меморандуму з кредитної політики, який має забезпечити досягнення стратегічних цілей банківської діяльності у галузі кредитування. На третьому етапі в рамках розробленої кредитної політики банку здійснюється розробка основних параметрів організації кредитного процесу:

- визначення повноважень у сфері прийняття рішень щодо надання кредитів;
- розподіл обов'язків з передачі прав та надання інформації в рамках бізнес процесів кредитування;
- встановлення вимог до перевірки, оцінювання та прийняття рішень за кредитними заявками клієнтів;
- створення стандартів оцінки кредитоспроможності позичальників.

На наступному етапі формується механізм контролю за реалізацією кредитної політики банку, що передбачає сукупність дій суб'єктів управління, спрямовану на постійне спостереження за факторами, що впливають на можливість реалізації кредитної політики банку для своєчасного визначення відхилень фактичних результатів кредитної діяльності від запланованих і прийняття оперативних управлінських рішень.

На останньому етапі проводиться загальна оцінка ефективності розробленої кредитної політики. Таким чином, технологія формування кредитної політики банку це дуже складний та комплексний процес, який включає в себе формування стратегічних та тактичних цілей банку в цілому та цілей кредитної політики, зокрема, аналіз зовнішнього середовища та внутрішнього потенціалу банку, створення внутрішніх документів, які регламентують роботу банку з кредитування. Всі етапи формування та реалізації кредитної політики тісно взаємопов'язані між собою та входять до загального механізму формування та реалізації кредитної політики.

Таким чином, кредитна політика виступає одним із найважливіших інструментів запобігання ризикам, з якими стикається банк. Так, досліджуючи сутність поняття «кредитна політика банку», можна висловити, що це структурно-функціональна цілісність взаємопов'язаних між собою елементів (завдань, цілей, принципів, технологій), взаємодія яких дозволяє визначити найбільш ефективні стратегії діяльності банку на кредитному ринку.

Література: 1. Банковский портфель – 3 : Кн. менеджера по кредитам. Кн. менеджера по расчетам. Кн. менеджера по фондовым и трастовым операциям. Кн. банк бухгалтера и аудитора / [О. Н. Антипова [и др.] ; отв. ред. : Ю. И. Коробов, Ю. Б. Рубин, В. И. Солдаткин] ; Промстройбанк России, Моск. междунар. ун-т бизнеса и информ. технологий, Ассоц. экон. вузов. – М. : Соминтэк, 2009. – 750 с. 2. Карбівничий, І. В. Теоретичні аспекти формування кредитної політики банку [Електронний ресурс] / І. В. Карбівничий. – Режим доступу : http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/4550/1/МВК_2006_55.pdf. 3. Козьменко, С. М. Стратегічний менеджмент банку [Текст] :

навч. посіб. / С. М. Козьменко, Ф. І. Шпиг, І. В. Волошко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2012. – 734 с. – ISBN 978-966-695-176-5. 4. Панова, Г. С. Кредитная политика коммерческого банка [Текст] / Г. С. Панова. – М. : ДИС, 2004. – 356 с. – ISBN 966-624-011-2. 5. Примостка, Л. О. Фінансовий менеджмент у банку [Текст] : Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с. – ISBN 978-966-96938-5-3.

Добрянська Н.А.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної теорії і
економіки підприємства

Маціховський В.В.

магістр 6 курсу,
спеціальності «Облік і аудит»

*Одеський державний аграрний університет,
м. Одеса, Україна*

ПОНЯТТЯ ГРОШОВИХ КОШТІВ ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової економіки на підприємстві постійно здійснюються фінансові взаємовідносини з іншими підприємствами та організаціями, працівниками підприємства й окремими особами. Ці взаємовідносини засновані різними грошовими розрахунками у процесі виробництва, обігу та розподілу продукції.

Роль і значення обліку грошових коштів особливо підвищилися з розширенням міжнародних економічних відносин України та прийняттям владою відповідних законів та положень.

Дослідженню питань аналізу грошових коштів і грошових потоків у ринкових умовах присвячені праці відомих вітчизняних та зарубіжних економістів, зокрема, М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, Ю.А. Вериги, С.Ф. Голова, Н.Г. Горицької, О.М. Губачової, Г.Г. Кірейцева, М.В. Кужельного, Н.М. Малюги, Є.В. Мниха, Л.В. Нападівської, В.О. Озерана, М.С. Пушкаря, В.В. Сопка, Б. Коласса, М.Р. Метью, В.В. Палія, Я.В. Соколова та інших.

Водночас, у вітчизняному доробку бракує комплексних досліджень методик обліку, аудиту, аналізу та управління грошовими коштами, націлених на їх удосконалення, формування нових підходів до аналітичного забезпечення управління. Розв'язання комплексу зазначених проблем визначає актуальність даної роботи.

Метою даної роботи є обґрунтування теоретико-методичних основ щодо аналізу та вдосконалення обліку і аудиту грошових коштів в сільськогосподарських підприємствах.

В різноманітних літературних джерелах існують різні підходи щодо визначення поняття „грошові кошти”. З макроекономічних позицій Базилевич В.Д., Баластрик Л.О. [1] розглядають грошові кошти як засоби, які знаходяться в народному господарстві в готівковій і безготівковій формах і виконують функції засобів обігу, платежу і накопичення.

Пушкар М.С. [2] розглядає грошові кошти як грошові знаки національної і іноземної валюти які є платіжними засобами.

В першу чергу, розглянемо трактування поняття “грошові кошти” в нормативних документах (табл. 1).

Отже, усі визначення поняття “грошові кошти”, що наведені в нормативних документах сформульовані таким чином, що лише перераховують складові даного поняття. Так, згідно з нормативними документами до грошових коштів слід відносити готівку, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання. Таке формулювання є досить недосконалим та потребує уточнення.

Дослідження інших літературних джерел [3] дозволяють зробити висновки, що грошові кошти необхідні для забезпечення господарської діяльності підприємства кошти, що зберігаються в касі або на рахунках в банку.

Таблиця 1. Визначення поняття “грошові кошти” в нормативних документах

Джерело	Визначення
Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до подання фінансової звітності”	Грошові кошти – готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання
Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті”	Грошові кошти – виступають як в готівковій, так і в безготівковій формах (перебувають на банківському рахунку і їхній обіг регулюється зобов'язальним правом), можуть бути як національною так і іноземною валютою
Про порядок відкриття та використання рахунків у національній та іноземних валютах	Грошові кошти – готівка, кошти на рахунках у банку та депозити до запитання
Інструкція №146 “Про порядок відкриття та використання рахунків у національній та іноземній валюті”	Грошові кошти – готівкові кошти в касі та міжбанківські депозити до запитання

З позицій Савицької Г.В. [4] наводить наступне визначення: грошові кошти - це кошти, що зберігаються в касі або на рахунках в банку. Грошові кошти, що знаходяться на рахунках в банку, не приносять доходу, їх потрібно мати в наявності на рівні безпечного мінімуму. Науковці-фінансисти визначають грошові кошти складовими оборотних активів, їх обсяги, шляхи надходження та вибуття залежать в першу чергу, від зміни обсягів виробничих запасів, стану дебіторської і кредиторської заборгованості, платежів до бюджету тощо.

Отже автори по різному підходять до визначення грошових коштів. Проте в усіх визначеннях зустрічається визначення матеріальної основи готівкових коштів – „гроші”, „кошти”, „знаки”, „засоби” і місце зберігання – на рахунках в банку, в касі підприємства.

При цьому в економічній літературі поняття „грошові кошти” трактується як засоби, які знаходяться в народному господарстві в готівковій і безготівковій формах і виконують функції засобів обігу, платежу і накопичення.

В підручниках з фінансів поняття „грошові кошти” визначається як найбільш ліквідні активи підприємства.

В економічній літературі існує багато визначень, поняття „гроші”, які значно відрізняються одне від одного.

Поняття „грошові кошти” в економічній літературі майже не зустрічається, більш поширене поняття „гроші”.

З проведеного дослідження сутності грошових коштів можна вивести таке їх визначення. Грошові кошти – це найбільш ліквідні активи підприємства, що складаються з готівки, коштів на рахунках в банку та інші еквіваленти.

Доцільним буде порівняти національні стандарти з міжнародними, зокрема НП(С)БО 1 [5] та МСБО 7 [6], визначити їх спільні та відмінні риси, щоб дослідити, які зміни ще не були впровадженні в Україні.

Відмінною рисою цих положень є різне трактування поняття “грошові кошти”. За НП(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”: грошові кошти – це готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання.

Згідно з МСБО 7 “Звіт про рух грошових коштів” грошові кошти складаються з готівки в касі та депозитів до запитання. Крім цього, в МСБО 7 постійно застосовується термін “грошові потоки”, а у національних стандартах – “рух грошових коштів”, хоча за тлумаченням ці поняття тотожні. Також відмінним є те, що в Україні форма Звіту про рух грошових коштів є затвердженою у національних стандартах і є обов'язковою для застосування всіма підприємствами (крім банків і бюджетних установ), а МСБО 7 дає лише загальне уявлення про форму такого звіту.

Звіт, як і раніше, складається із трьох розділів:

1) Рух коштів у результаті операційної діяльності.

НП(С)БО 1 визначає, що операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не вважаються інвестиційною чи фінансовою діяльністю. А основна діяльність – це операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства й забезпечують основну частку його доходу [5].

Саме цей розділ й відрізняє два види Звітів про рух грошових коштів. Звіт про рух грошових коштів за прямим методом розшифровує напрямки надходження та витрачання коштів, а Звіт про рух грошових коштів за непрямим методом показує рух грошових потоків шляхом коригування показника прибутку (збитку) від звичайної діяльності на негрошові операції та статті, які мали вплив на кошти, що обертаються в компанії.

НП(С)БО 1 та МСБО 7 дозволяють використовувати прямий та непрямий методи складання звіту про рух грошових потоків.

2) Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності. Відповідно до НП(С)БО 1, інвестиційна діяльність – придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Виходячи з вище сказаного, фінансові інвестиції короткострокового характеру в МСБО 7, на відміну від НП(с)БО 1, можуть включатися до складу операційної (поточної) діяльності.

3) Рух коштів у результаті фінансової діяльності.

НП(С)БО 1 визначає фінансову діяльність як діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталів підприємства.

У МСБО банківські позики, як правило, відносяться до фінансової діяльності. Проте банківські овердрафти, які підлягають погашенню за вимогою, є невід'ємною частиною управління грошовими коштами суб'єкта господарювання та характеризують операційну діяльність. Тобто банківські овердрафти в МСБО 7 можуть бути представленими у складі операційної діяльності. Відповідно до НП(С)БО 1, будучи банківськими позиками, овердрафти формально підлягають включенню до складу грошового потоку по фінансовій діяльності.

Наступною відмінністю є те, що у Звіті про рух грошових коштів згідно з національними стандартами отримані дивіденди та відсотки відображаються в складі інвестиційної діяльності, а сплачені відсотки та дивіденди – відповідно у складі операційної та фінансової діяльності. А відповідно до міжнародних стандартів сплачені та отримані відсотки та дивіденди можна віднести до фінансової та інвестиційної діяльності.

Допустимою також, згідно з МСБО 7, є класифікація сплачених дивідендів як компонента грошових потоків від операційної діяльності для полегшення оцінки користувачами фінансових звітів здатності суб'єкта господарювання сплачувати дивіденди з грошових потоків від операційної діяльності.

За міжнародними стандартами немає одностайної думки щодо класифікації таких грошових потоків. За національними стандартами сплата податку на прибуток наводиться в складі операційної діяльності у Звіті про рух грошових коштів. Згідно з МСБО 7 грошові потоки, що виникають від податків на прибуток, класифікуються як грошові кошти від операційної діяльності, лише якщо їх не можна конкретно ототожнити з фінансовою та інвестиційною діяльністю.

Доведення звітності до Міжнародних стандартів дасть змогу аграрним підприємствам інформацію про рух грошових коштів вести у відповідності до законодавчо – нормативної бази та отримувати інформацію щодо вимог сьогодення.

Отже, питання визначення та аналізу грошових коштів підприємства мають досить потужну нормативно-правову базу їх застосування.

Література: 1. Базилевич В. Д., Баластрик Л. О. Державні фінанси : навчальний посібник / за заг. ред. Базилевича В. Д. – 2-ге вид. – К. : Атіка, 2004. – 368 с. 2. Пушкар М.С.

Фінансовий облік: Підручник / М.С.Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628 с.
3. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України: Підручник для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. – 6-те вид / Н.М.Ткаченко. – Київ: А.С.К., - 784с.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В.Савицкая. – Минск: ООО «Новое знание», 1999. – 688 с.
5. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73/ Офіційний вісник України. -2013 р. - № 19.- стор. 97. - стаття 665
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (МСБО 7). Звіт про рух грошових коштів: Міжнародний документ від 01.01.2012: Економіка. Управління. Інновації. Випуск № 1 (11), 2014.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>

Калінчак О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економічної теорії

*Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова,
м. Одеса, Україна*

Ільчишина В.В.

студентка 6 курсу, напряму підготовки
«Економіка підприємства»

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Для стійкого розвитку економіки України в напрямі створення повноцінного конкурентного середовища та розвитку конкурентних відносин велике значення має дослідження поняття конкурентоспроможності. Загалом, конкурентоспроможність – здатність підприємства до реалізації конкурентних переваг, які дають йому змогу ефективно розвиватися порівняно з іншими підприємствами на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Мале підприємництво є одним із провідних секторів ринкової економіки, сприяє розвитку конкурентоспроможності продукції національної економіки, забезпечує зростання валового внутрішнього продукту, насичує внутрішній товарний ринок, розширює сферу зайнятості населення та сприяє економічному розвитку. Отже, мале підприємництво без сумніву є визначним фактором у забезпеченні конкурентоспроможності країни на світовому ринку[1, с.58].

Дослідження питання конкурентоспроможності малих підприємств та її оцінки висвітлені в працях багатьох як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, а саме: К. Ващенко, З. Варналій, В. Воротін, М. Лапуста, О. Кужель, С. Мочерний, С. Реверчук, Є. Брагіної, Є. Бухвальда, А. Віленського, В. Діярханова, Е. Іорданської, Д. Кузьміна, А. Орлова, М. Рибіної, А. Беррі, М. Леоперота та ін.

В Україні малий бізнес як самостійне соціально-економічне явище розвивається в складних умовах економічного стану і стикається з різними проблемами. Саме оцінка конкурентоспроможності підприємства дасть змогу з'ясувати його сильні та слабкі сторони, а також чинники, які впливають на ставлення покупців до підприємства, і, як результат, на зміну його частки продажу на конкретному товарному ринку.

У ринковій системі господарювання категорія конкурентоспроможності є однією з головних, оскільки в ній знаходять концентрований вираз економічні, науково-технічні, виробничі, організаційно-управлінські, маркетингові можливості як окремого суб'єкта господарської діяльності, так і економіки країни в цілому. Управління конкурентоспроможністю – це невід'ємна складова менеджменту малого підприємства, що охоплює всі напрями його діяльності.

Першочерговим пріоритетним завданням розвитку й розширення малого підприємництва на сучасному етапі є вдосконалення законодавчої та нормативної

бази. На сьогодні Україна має велику кількість нормативних актів, що регулюють підприємницьку діяльність, зокрема Господарський Кодекс України, Закони України «Про власність», «Про банкрутство», «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців», «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності», «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» та ін. Проте відсутність єдності та системності породжує те, що багато правових норм дублюються і переплітаються[2, с. 287].

Ще однією перешкодою на шляху розвитку малого бізнесу в Україні на сьогоднішній день є відсутність доступних фінансових ресурсів для створення нових та розширення вже діючих підприємств. Обмеженість кредитних коштів, високі процентні ставки та великий кредитний ризик не можуть сприяти притоку інвестицій для розвитку малого підприємництва.

Низький рівень прийняття рішень у сфері малого бізнесу призводить до некоректного визначення стратегій і пріоритетів, сфер та методів діяльності, цільових ринків і засобів впливу на споживачів, варіантів організації взаємодії з партнерами та власним персоналом. В результаті спостерігається велика кількість збиткових і недіючих підприємств, недостатня розвинутість і ефективність підприємницької діяльності, що, у свою чергу негативно впливає на макрорівневі економічні процеси[3, с. 24].

Отже, до основних проблем підвищення конкурентоспроможності малих і середніх підприємств України можна віднести:

- ✓ високий рівень монополізації у певних галузях економіки;
- ✓ корупція;
- ✓ тінізація економіки;
- ✓ застарілі технології;
- ✓ низький інноваційний та інвестиційний потенціал;
- ✓ виїзд за кордон кваліфікованих кадрів через несприятливе економічне становище нашої країни та низьку оплату праці;
- ✓ податкова система, яка несприятливо і негативно впливає на конкурентоспроможність[4, с. 284].

Сьогодні в Україні та її регіонах склалася ситуація, коли формування механізмів управління розвитком підприємств малого бізнесу відбувається стихійно за умов відсутності належної координації різних форм, методів, інструментів та інститутів, що його здійснюють. У цьому зв'язку слід відмітити, що специфічним недоліком управління у малому бізнесі, який гальмує його розвиток, є невисокий рівень спеціалізації управлінських функцій. Особливою рисою, яка відрізняє управління малим підприємством від управління великим, є специфіка планування. У діяльності малих підприємств стратегічне планування не відіграє тієї ролі, яку воно має у великих.

Водночас малі підприємства повинні об'єктивно пристосовуватись до потреб великого підприємства, його стратегічних цілей та тактичних планів. Велике значення також має самоорганізація малого підприємництва на базі представницьких об'єднань малих підприємств, їх належна взаємодія з органами державною управління[5, с. 125].

Добитися підвищення конкурентоспроможності неможна без кардинальної зміни всієї економічної системи управління на рівні окремого підприємства, галузі, регіону, всього національного господарства. Для цього необхідне послідовне проведення соціально - економічних перетворень, які приведуть до формування сучасної високоефективної соціально-орієнтованої ринкової економіки, забезпечать всебічне зростання матеріального багатства населення і тим самим до ефективного розвитку малого підприємства.

Основними напрямками підвищення конкурентоспроможності МСБ та вирішення проблем безробіття, низького рівня соціально-економічного розвитку, розвитку інфраструктури та інвестиційно-іноваційних процесів можливе за рахунок виконання наступних завдань:

- удосконалення чинної нормативно-правової бази;
- оптимізація податкового навантаження на підприємства через низький рівень оподаткування та високий рівень прозорості та рівності
- формування інфраструктури підтримки малого підприємництва та розвитку інноваційних малих підприємств;
- розв'язання питань щодо організаційного забезпечення малого підприємництва;
- узгодження дій органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, розробка єдиної системи реєстрації та легалізації суб'єктів підприємництва;
- створення спеціалізованої банківської установи або установи з кредитування малого підприємництва та інші.

Також сприятливими заходами для розвитку малого і середнього бізнесу з боку держави є інформаційне забезпечення та пропагування розвитку ключових стратегічних напрямків розвитку держави[6, с. 24-25].

Отже, на основі вищевикладеного у статті матеріалу, можна зробити висновок, що наразі конкурентоспроможність підприємств вітчизняного малого бізнесу не відповідає основним завданням національної економіки та європейській перспективі України. Управління конкурентоспроможністю підприємств малого бізнесу переважно не відповідає сучасним вимогам розвиненої ринкової економіки. Підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю малих підприємств вимагає значних зусиль як з боку власників та менеджменту підприємств малого бізнесу, так і з боку державних органів управління, що мають суттєво збільшити підтримку малого бізнесу та створити для його розвитку сприятливі умови. Підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю підприємств малого бізнесу має стати пріоритетним завданням як бізнесу, так і держави, що мають тісно співпрацювати задля досягнення позитивного результату.

Література: 1. Салига С. Я. Формування стратегічного маркетингу на промислових підприємствах: монографія / С. Я. Салига, І. А. Каладжи. – Запоріжжя: ГУ «ЗІДМУ», 2007. – 148 с. 2. Аналоуі Ф. Стратегічний менеджмент малих і середніх підприємств : підручник / Аналоуі Ф., Карами А. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 400 с. 3. Георгиев Р. Деловые решения как объект исследования и методологии // Проблемы теории и практики управления. - 2006. - № 1. - С. 22-26. 4. Кобиляцький Л.С. Управління конкурентоспроможністю: навчальний посібник. – К.: Зовнішня торгівля, 2003. – 304 с. 5. Стратегическое планирование и развитие предприятий // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – № 4. – С. 123-127. 6. Коваленко, Н.В. Вплив підвищення економічної стійкості промислових підприємств на їх конкурентоспроможність в умовах економічної кризи / Н.В. Коваленко // Вісник Запоріж. н. . Ун-ту. Економічні науки. – 2010. - № 2 (6). – С. 22-26

Осинов В.И.

доктор экономических наук, профессор кафедры
экономики и моделирования рыночных отношений
*Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова,
г. Одесса, Украина*

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

В формировании оборотных средств, как денежного выражения оборотного капитала, в отличие от формирования основного капитала, имеются существенные особенности. Это объясняется тем, что оборотный капитал принимает участие как на производственной стадии, так и на стадии обращения капитала предприятия, т.е.

оборотные средства должны обеспечивать создание как оборотных производственных фондов (производственные запасы материалов, тары, топлива, запасных частей, комплектующих изделий на предприятии, незавершенное производство, затраты будущих периодов), так и фондов обращения (готовая продукция, средства на расчетном счете, на валютном счете и иных счетах).

Выделяются такие источники формирования оборотных средств предприятия: собственные оборотные средства, т.е. часть собственного капитала предприятия; кредиты банков; кредиторская задолженность; прочие источники (остатки фондов специального назначения, созданных за счет прибыли предприятия, и иных фондов) [1, с. 160-163]. Оборотные средства предприятий в экономике Украины по состоянию на 01.01.1990 года формировались за счет указанных источников в таких долях: собственные оборотные средства – 41,1%, кредиты банков – 26,2%, кредиторы – 11,2%, прочие источники – 21,5%. По состоянию на 01.01.1991 года доли указанных источников равнялись соответственно: 40,3%, 24,1%, 16,8%, 18,8% [2, с. 458]. Эти данные показывают, что в начале 1990-х годов решающую роль в формировании оборотных средств предприятий в экономике Украины выполняли собственные оборотные средства: за их счет формировалось более 40% оборотных средств. Второе место по значимости в формировании оборотных средств предприятий в экономике Украины в начале 1990-х годов занимали кредиты банков: за их счет формировалась четверть (25%) оборотных средств предприятий. Ведущая роль собственных оборотных средств и кредитов банков в формировании оборотных средств предприятий в экономике Украины в начале 1990-х годов обеспечивала надежность и устойчивость в формировании необходимых предприятиям оборотных средств. Этим обеспечивались своевременность и полнота расчетов предприятий с поставщиками сырья, материалов, электроэнергии, а также с работниками предприятий по заработной плате. Поэтому в те годы в экономике Украины отсутствовали неплатежи поставщикам и задолженность работникам предприятий по заработной плате, которые появились в крупных суммах в 1990-е годы и существуют и поныне.

С начала 1990-х годов в Украине начался хронический трансформационный экономический кризис, сопровождавшийся глубоким падением объемов производства во всех отраслях экономики. Условия хозяйственно-финансовой деятельности предприятий резко ухудшились. Так, если в 1990 году число убыточных предприятий в промышленности Украины составляло 2% от общего количества, в строительстве – 2%, а в сельском хозяйстве они отсутствовали [2, с. 454], то в 1990-е и 2000-е годы их доля возросла в десятки раз. Так, в промышленности в 1998 году число убыточных предприятий составляло 54% от общего количества, в 1999 – 52%, в 2000 – 43%, в 2005 – 37%, в 2008 – 39%, в 2009 – 41%. В строительстве соответственно: 48%, 52%, 38%, 34%, 37%, 43%. В сельском хозяйстве: 70%, 84%, 35%, 34%, 28%, 30% [3, с. 71; 4, с. 61].

Вследствие резкого снижения рентабельности предприятий (убыточные предприятия в отдельные годы после 1990 года составляли более половины общего их числа, а в остальные годы – не намного менее 50%) предприятия стали утрачивать собственный капитал, в первую очередь – собственные оборотные средства. В таблице 1 представлены данные о наличии собственных оборотных средств (в процентах к общему объему) в ряде отраслей экономики Украины после 1990 года [составлена по данным: 3, с. 72; 4, с. 64; 5, с. 54-55].

Как свидетельствуют данные табл.1, в большинстве приведенных основных отраслей экономики Украины и в экономике целом в течение 1990-х – 2000-х годов была утрачена способность предприятий формировать оборотные средства за счет собственного капитала. Более того, данные табл. 1 показывают также, что произошла утрата собственного капитала и в части покрытия необоротных активов (основного капитала, основных производственных фондов). Эта утрата в соотношении с оборотными активами составляет очень значительные суммы: в промышленности на 01.01.2013 – 36% по отношению к оборотным активам, на 01.01.2014 – 38%; в строительстве соответственно 42% и 46%; в транспортных отраслях – 51% и 49%; в

оптовой и розничной торговле – 10% и 14%; в целом в экономике Украины – 19% и 22%. В то же время в сельском хозяйстве, как показывают данные табл.1, была восстановлена способность формировать оборотные средства за счет собственного капитала: в 2009 году за счет собственного капитала формировалось на начало года 5% оборотных средств, на конец года – 7%, в 2013 году соответственно 27% и 21 %. Но на большинстве предприятий в экономике Украины, как показывают данные табл.1, собственный капитал потерял способность служить источником формирования оборотных средств.

Таблиця 1. Наличие (+), недостаток (-) собственного капитала для формирования собственных оборотных средств предприятий в ведущих отраслях экономики Украины (%)

№ п.п	Отрасли экономики Украины	Даты					
		01.01.2002	01.01.2003	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2013	01.01.2014
1.	Экономика Украины - всего	-10	-11	-25	-25	-19	-22
2.	Промышленность	-8	-11	-21	-25	-36	-38
3.	Строительство	3	-2	-45	-45	-42	-46
4.	Сельское хозяйство	-1	-4	5	7	27	21
5.	Транспорт	-13	-19	-87	-78	-51	-49
6.	Оптовая и розничная торговля	-11	-9	-15	-15	-10	-14

В то же время, из оставшихся трех источников формирования оборотных средств на предприятиях в экономике Украины (банковских кредитов, кредиторской задолженности, прочих источников) не все сохранили в полной мере способность формировать оборотные средства предприятий. Так, полностью утратил такие возможности второй после собственного капитала источник - банковский кредит. Это обусловилось чрезвычайно высокими банковскими процентами за предоставляемые кредиты, из-за чего банковские кредиты стали недоступными для предприятий. В статистических ежегодниках Украины приведены следующие сведения о процентных ставках по кредитам коммерческих банков: 1992 год – 76%, 1994 – 201,7%, 1995 – 107,1%, 1998 – 55,4%, 1999 – 53,6%, 2000 – 40,3%, 2001 – 31,9%, 2002 – 24,8% [3, с.77].

Вследствие утраты возможности формировать оборотные средства за счет собственного капитала и банковских кредитов у предприятий остался один источник – кредиторская задолженность, т.е. задолженность предприятий по расчетам с поставщиками. В качестве единственного источника оборотных средств предприятия в экономике Украины кредиторская задолженность резко возросла и стала превышать собственный капитал предприятий, о чем свидетельствуют данные таблицы 2 [составлена по данным: 3, с. 72-73; 4, с. 64-65; 5, с.56].

Как показывают данные табл. 2, в экономике Украины в целом доля собственного капитала в пассиве балансов предприятий снизилась с 49,4% на 01.01.2003 г. до 34,2 % на 01.01.2014 г., а доля кредиторской задолженности повысилась с 43,6% до 47,1%. В промышленности доля собственного капитала соответственно понизилась с 54,2% до 38,2%, в строительстве – с 51,8% до 10,8%, в сельском хозяйстве – с 64,4% до 50,9%, в транспортной отрасли – с 71,6% до 49,9%. По всем указанным отраслям произошло повышение доли кредиторской задолженности в пассивах балансов предприятий: в промышленности – с 41,7% до 41,9%, в строительстве – с 41,3% до 57,0%, в сельском хозяйстве – с 27,6% до 35,3%, в транспортной отрасли – с 21,6% до 32,9%. В оптовой и розничной торговле доля кредиторской задолженности в 4-5 раз выше, чем доля собственного капитала (см. табл. 2). Как отмечалось выше, на 01.01.1991 г. доля кредиторской задолженности в оборотных средствах предприятий Украины составляла 16,8%.

Таблиця 2. Удельные веса собственного капитала и кредиторской задолженности в пассиве балансов предприятий в ведущих отраслях экономики Украины (%)

№ п.п.	Отрасли экономики Украины	Удельный вес собственно капитала (на 01.01 года)			Удельный вес кредиторской задолженности (на 01.01 года)		
		2003	2010	2014	2003	2010	2014
1.	Экономика Украины – всего	49,4	34,5	34,2	43,6	46,4	47,1
2.	Промышленность	54,2	37,3	38,2	41,7	44,3	41,9
3.	Строительство	51,7	17,1	10,8	41,3	56,0	57,6
4.	Сельское хозяйство	64,4	48,0	50,9	27,6	34,0	35,3
5.	Транспорт	71,6	55,5	49,9	21,6	23,8	32,9
6.	Оптовая и розничная торговля	11,0	9,0	8,1	81,9	76,5	77,5

Вследствие указанной динамики удельных весов собственного капитала и кредиторской задолженности последняя стала по удельному весу и соответственно по абсолютной величине превышать собственный капитал как в целом в экономике Украины, так и во всех отраслях экономики Украины. Это значит, что предприятия в Украине осуществляют свою хозяйственно-финансовую деятельность, опираясь не на собственный капитал, а на привлеченный, т.е. капитал, находящийся в расчетах. Этим создается ситуация, когда предприятия постоянно находятся в предбанкротном состоянии, несвоевременно осуществляют расчеты с поставщиками и работниками предприятий по оплате труда.

Резкое изменение структуры пассивов балансов предприятий повлекло такое же изменение структуры активов балансов предприятий, т.е. привело к резкому повышению доли в активах балансов предприятий задолженности по расчетам (дебиторской задолженности) и к такому же снижению доли товарно-материальных ценностей. Так, на 01.01.1991 г. доля товарно-материальных ценностей в оборотных средствах предприятий Украины составляла 63,2%, дебиторской задолженности – 5,5% [2, с.458].

Однако по состоянию на 01.01.2003 г. доля товарно-материальных ценностей в оборотных средствах предприятий составляла 21,6%, а дебиторской задолженности – 69,5% [3, с.74,75], по состоянию на 01.01.2010 г. – соответственно 19,9% и 64,3% [4, с. 59,60].

Резкий рост дебиторской задолженности предприятий Украины объясняется задержками возврата налога на добавленную стоимость предприятиям Государственной фискальной службой. Задерживается возмещение НДС даже предприятиям ведущих отраслей экономики. В ноябре 2015 года было обнародовано в прессе Украины [см.: 6], что «крупнейшие предприятия страны могут остановиться из-за невозврата НДС [6, с.4]. В публикации также отмечается, что «сейчас предприятия всего ГМК – под угрозой остановки, и каждое непродуманное действие власти только подталкивает их к этому. Многие работают либо на грани рентабельности, либо с отрицательной рентабельностью только для того, чтобы сохранить рынки сбыта и трудовые коллективы» [6, с.4]. Таким образом, вследствие явно нерациональной системы налогообложения предприятия Украины выступают бесплатными кредиторами государственной фискальной службы, т.е. бюджета государства, вследствие чего резко снижается рентабельность их хозяйственно-финансовой деятельности, происходит утрата их собственного капитала, что угрожает остановкой предприятий, развалом экономики страны.

Литература: 1. Гриньова В.М., Коюда В.О. Фінанси підприємства: навчальний посібник. – 3-є вид., перераб. і допов. – Х.: Видавничий дім «ІНЖЕК», 2004. - 432 с. 2. Народне господарство Української РСР у 1990 році: Стат. щорічник / Міністерство статистики УРСР; Відп. за випуск В.В. Самченко – К.: Техніка, 1991. – 496 с. 3. Статистичний щорічник України за 2002 рік / Державний комітет статистики України; За

ред. О.Г. Осауленка; Відп. за вип. В.А. Головки. – К.: Видавництво «Консультант», 2003. – 602 с. 4. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Державний комітет статистики України; За ред. О.Г. Осауленка; Відп. за вип. Н.П. Павленко. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 566 с. 5. Статистичний щорічник України за 2013 рік / Державна служба статистики України; За ред. О.Г. Осауленка; Відп. за вип. О.А. Вишневська. – Київ, 2014. – 533 с. 6. Гор А. Металлургия на грани катастрофы. – Сегодня, 12 ноября 2015.

Язкова Г.В.

старший преподаватель кафедры финансов и контроля в сельском хозяйстве
*УО Белорусская сельскохозяйственная академия,
г. Горки, Беларусь*

ЛОГИСТИКА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Требования логистики к организации и управлению материальными потоками с момента изготовления продукции до ее производственного потребления способствуют развитию связей между поставщиками и потребителями продукции.

В интересах улучшения собственных экономических показателей поставщик стремится и к обеспечению интересов партнер–потребитель, и к улучшению условий для развития договорных отношений по поставкам сельскохозяйственной продукции.

Следуя логистическим подходам и развивая горизонтальные хозяйственные связи, сельскохозяйственные организации конкурируют друг с другом в процессе обслуживания потребителей, в повышении качества поставки и доставки продукции с наименьшими затратами.

Методы логистики выступают надежным инструментом для повышения конкурентоспособности на товарных рынках. Важнейшим условием реализации требований логистики является поиск резервов снижения затрат на заготовку, складирование, разгрузку, погрузку и отправку продукции.

Сокращение затрат на транспортно-складские операции во многом определяет выигрыш в конкуренции и лидерство в системе рыночных отношений. Развитие и внедрение механизма логистического управления постоянно связано с привлечением резервов финансовых и всех других видов ресурсов.

От эффективности функционирования всех звеньев логистической системы и достигаемой при этом экономии ресурсов зависит в целом успех экономической реформы, развитие рыночных отношений.

Многообразие логистических операций и услуг позволяет значительно расширить возможности коммерческо-посреднических организаций по обслуживанию предприятий-поставщиков и потребителей продукции.

Существовавшие ранее оптовые базы и организации преобразуются в посреднические организации комплексного обслуживания, которые оказывают предприятиям самые разнообразные логистические услуги.

В сферах производства и обращения применение логистики позволяет:

- снизить запасы на всем пути движения материального потока;
- сократить время прохождения товаров по логистической цепи;
- снизить транспортные расходы;
- сократить затраты ручного труда и расходы на операции с грузом.

Логистика влияет на расходы, связанные с продажей товаров. К таким расходам относят издержки по выполнению заказов, которые включают затраты на их обработку, перевозку, складирование грузов, управление запасами, а также на упаковку грузов.